

ニッパジニズム

祖父は金物卸、父は建材卸。それぞれ家業を継ぐわけではなく、自分で「これは」と思ったビジネスを手掛ける経営者の姿を間近に見てきた今井進太郎(28)は、幼いころから自分で事業を立ち上げるという意識が自然に植え付けられた。

二十代で独立、営業支援コンサルティングのコマスマーケティング(新潟県長岡市)を設立。現在は少子化対策という日本が抱える大きな課題にビジネスチャンスを見いだした。子供のいる家庭を組織化し、協賛店と結び付ける子育て支援事業に全力投球している。

子育て支援事業 膨らみます



いまい・しんたろう 1979年長岡市生まれ。2001年慶応義塾大学経済学部卒業。東京のコンサルティング会社などを経て、06年6月コマスマーケティング設立。

東京で販売促進の企画書作り経験 中小診断士の資格得て新たな進路

「比較的順調だった。当初は十年ぐらい東京で仕事をしながら、新潟の起業のチャンスをおうと考えていた。しかし「実際に帰ってみないと新潟の市場はわからない」と考え、東京の会社は三年で辞めた。

十二歳以下の子供がいて、家庭を対象に協賛店が割引などのサービスを提案する建材卸の古株(コマす)グローバルに、協賛店からの協賛金で利益を得る仕組み。だが、今井の視線の向こうにあるのは子育て家庭と協賛店の関係だけではない。食品、住宅関連など子供がいる家庭の需要が多い企業も「サポート企業」として募り、販促におかげで顧客は増えた。一役買おうと、ビジネスの膨らむ先を思い描いている。

持った。いずれ新潟に戻って会社を起こすという意志があったため、当時の新潟では珍しかったマーケティング関連ビジネスなら参入する余地があるのではないかと考えたためだ。

独立することを前提に東京で就職したのはベンチャー企業のコンサルティング会社。社員四十人ほどだったが、ほとんどが起業を夢見ている人たちで「お互い刺激になっ

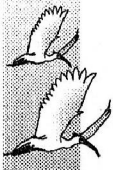
コマスマーケティング代表
今井 進太郎さん

た」という。社長が請け負ってきた案件に対し、販売促進策の企画書作成を担当した。

毎日夜遅くまで企画書作りの生活。「入社一、二年目なのに一人前のコンサルタントと見られていた。プレッシャーもあったがそれなりの対価もあり、企画力が鍛えられた」と、当時を振り返る。

「診断士という肩書の後、コマスマーケティングを設立した。多岐にわたる業種で、販促におかげで顧客は増えた。一役買おうと、ビジネスの膨らむ先を思い描いている。」

敬称略



新潟

新潟県 長岡市